

Olivier Soulier

Histoires de vies

Extrait du livre

[Histoires de vies](#)

de [Olivier Soulier](#)

Éditeur : Sens & Symboles



<https://www.editions-narayana.fr/b14569>

Sur notre [librairie en ligne](#) vous trouverez un grand choix de livres d'homéopathie en français, anglais et allemand.

Reproduction des extraits strictement interdite.

Narayana Verlag GmbH, Blumenplatz 2, D-79400 Kandern, Allemagne

Tel. +33 9 7044 6488

Email info@editions-narayana.fr

<https://www.editions-narayana.fr>



La communication non verbale

Dans une relation, votre interlocuteur captera beaucoup plus d'informations à partir de votre gestuelle ou de votre attitude que de ce que vous dites effectivement.

La psychologie moderne nous dit que dans une communication, 90 % du message serait non-verbal. Et je rajouterai que, dans le message verbal, au moins la moitié n'est pas réellement consciente. Il n'y a finalement que très peu de choses dans nos mots conscients, l'essentiel est ailleurs. De grands thérapeutes, comme Milton Erickson¹⁶, ont servi de modèle pour comprendre ce qui se jouait de non-verbal dans un entretien. Cela a donné les bases de la PNL (programmation neurolinguistique), une utilisation raisonnée, à défaut d'être spontanée et intuitive, des messages non-verbaux et des messages cachés dans notre verbal. Cela reste cependant au niveau verbal et perceptif (à travers les organes des sens). Les animaux, dans leurs danses amoureuses et leur relation de dominance et de soumission, utilisent en permanence des messages non-verbaux. Nous avons nous aussi, de telles attitudes. La communication non-verbale fonctionne à de nombreux niveaux qui vont de l'animal à l'intuition et à la communication de pensée. Tout notre être communique en permanence par tous ces niveaux.

¹⁶ *Milton H. Erickson. Médecin américain (1901-1981).
Fondateur de l'hypnose Ericksonienne.*

Je termine mes courses dans un petit supermarché et je passe à la caisse. Arrive alors un papy raide du genou et boitant de la hanche, qui se précipite pour passer devant moi. Il prétexte au départ gentiment qu'il n'a que deux baguettes, mais au fond, si je fais mine de ne pas l'entendre, il cherche à s'imposer par ses mots et tout son corps, sans plus aucune gentillesse. Sa nuque est raide, son menton haut. Le thorax est bombé comme les insuffisants respiratoires. Une manière peut être de garder l'air de peur d'en manquer.

Amusé, et tout à mon observation de la vie, je le laisse passer.

C'est un petit village, la caissière me dit, souriante "vous savez il est toujours comme ça". J'ai envie de lui dire : "il suffit de le regarder, cela se voit".

Sa difficulté relationnelle se traduit dans son thorax. En montant le menton, il espère compenser sa faiblesse. Par sa nuque raide, il me dit qu'il n'a pas vraiment le choix d'agir autrement. Et pourtant, j'en sais peut-être plus sur lui, à le regarder, qu'il n'en sait sur lui-même, pris dans son problème. Sa hanche traduit son refus du besoin de l'autre qu'il tente d'annuler par une attitude de domination. Dans son genou raide il me montre sa difficulté à renoncer pour grandir. Je le verrais bien faire de la politique, mais à partir de là, c'est moi qui fabule... Je pense que, si quelque part au fond de lui, une part de petit enfant reste consciente, lui-même ne l'est pas. Et c'est pour cela qu'avec les années, son corps exprime de plus en plus ses compensations. Ses compensations sont le message en négatif de sa souffrance, et ne sont que le reflet inversé de ce qu'il est vraiment. En fait, j'ai vu un petit enfant qui voulait me dire: "si seulement j'avais pu être entendu simplement, je n'aurais pas eu tant à m'imposer et à chercher toujours à passer malgré tout". Il montre tout cela, il communique, mais ne le voit pas.

Tout notre corps, par toutes nos attitudes, est une expression de nous. C'est ce que nous faisons le plus spontanément, qui exprime le plus ce que nous sommes. Nous allons ici faire

ensemble une petite promenade dans ce pays de merveilles: le nôtre.

"On ne ment qu'avec des mots, mieux vaut de loin se fier aux apparences", nous dit si finement l'auteur compositeur Jean-Jacques Goldman dans son album "En passant". Vous sentez bien que celui qui marche avec les pieds à dix heures dix est plutôt extraverti, avec un penchant à s'imposer, et que celui qui a les pieds à cinq heures trente-cinq l'est moins. S'il talonne en attaquant le sol, cela renforce cette attitude. Mais au fond il se sécurise en s'assurant, se rassurant par un contact ferme. Un timide sera plus rassuré en marchant plutôt sur la pointe des pieds, et en s'asseyant sur le bord des chaises. Il pense que comme cela ça va aller. Dans tous les cas, tous les deux communiquent leur être dans leurs attitudes. Et vous, en face, vous captez ce message. Vous le recevrez, plus inconsciemment que consciemment, par la mémoire que vous avez en vous d'attitudes semblables.

La gestuelle et les attitudes sont une communication

Beaucoup de choses ont été écrites sur ce point et beaucoup de techniques de communication utilisent ces principes. Le ton de la parole, les silences, vos positions quand vous parlez, la manière de vous positionner dans un groupe ou dans une salle lors d'une réunion.

Ces positions sont utilisées aussi dans la technique des constellations familiales. Le simple fait de changer de position un des acteurs de la reconstitution familiale change tout le sens de ce qui se vit et s'exprime. Toutes vos expressions parlent pour vous. Il existe un continuum entre notre cerveau et notre corps, entre nos pensées et nos gestes, ce qui est scientifiquement confirmé depuis les travaux d'Antonio R. Damasio¹⁷. Quand nous pensons,

¹⁷ Antonio R. Damasio est chef du département de neurologie au collège de médecine de l'université de l'Iowa. Il est l'auteur de "L'erreur de Descartes" "Le sentiment même de soi" et "Spinoza avait raison". Lire son interview sur www.harvard.edu/, taper Damasio dans la fenêtre de recherche (search).

tout notre corps réagit, exprime et mime notre pensée. Il vit ses émotions autant qu'il les pense, un peu comme un chien qui rêve couché sur le côté et qui fait avec ses pattes le geste de courir. Cette émergence des gestes est très nette dans le parler méridional, elle l'est moins dans une éducation contraignante. Cependant, plus vous bloquez cette expression, plus elle a tendance à s'inscrire dans votre morphologie. La gestuelle va, au fur et à mesure des années, forger la forme de notre corps et donner ce qu'on analyse la morphopsychologie.

Les espaces relationnels

Ils nous renvoient à des aspects très ancestraux et animaux: ces règles qui régissent les troupeaux et les clans. Prenez comme base de mesure la distance entre votre coude et le bout de votre main. C'est l'ancienne coudée romaine. Le double, c'est la longueur de votre bras. Le double encore, c'est la longueur de votre bras avec une épée au bout, soit quatre coudées. C'est la distance minimum à laquelle vous devez tenir ceux qui pourraient être dangereux. Au-delà, c'est l'espace des étrangers. Les ennemis ouvertement armés doivent être tenus à huit coudées, soit deux bras et deux épées pour être hors de contact. Entre quatre et deux coudées (un à deux bras), c'est l'espace social, celui où vous laissez pénétrer vos relations au sens large du terme, (d'où l'expression prendre de la distance). La distance à un bras, c'est la structure solidaire qui crée l'unité et la force du groupe. Moi et les autres, nous ne faisons qu'un, d'un point de vue social. Les soldats ou les élèves dans les rangs se mettent à un bras de distance. Quand vous vous rapprochez à moins de deux coudées, soit moins que la longueur du bras, vous entrez et laissez l'autre entrer dans votre espace personnel, le lieu de l'affection et des confidences. A moins d'une coudée, vous êtes dans l'espace intime, celui dans lequel il faut entrer pour se faire la bise ou s'embrasser.

Ne pensez pas que cela soit purement théorique, mais faites plutôt l'expérience et ressentez en vous les différences qu'induisent ces

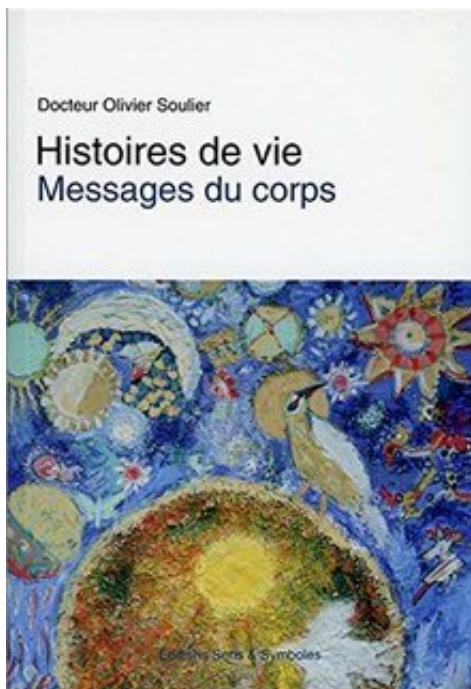
distances. Vibratoirement, cela correspond à l'interpénétration des auras et des champs énergétiques. Ces distances peuvent être ressenties différemment selon les caractères. Dans une communication, la distance recherchée par l'un et l'autre pose déjà le registre de la relation. Avec ceci d'évident et de particulier, c'est que forcément la distance est la même pour les deux. Avec la question, les deux sont-ils sur le même registre et qui impose son registre à l'autre ?

Les dominants et les dominés

Ils se marquent beaucoup par des attitudes physiques. La position du corps et particulièrement du thorax (bomber le torse), des épaules et du cou donne le désir de positionnement. Mais c'est la gestuelle plus fine, comme les mouvements oculaires, la position de tête, la vibration de la voix et, de façon plus subtile, l'élasticité et la résistance des auras, qui va donner la véritable position dominante ou dominée. C'est l'expérience et la conviction intime acquise et la certitude qui en découle. L'agressivité n'est pas un signe de dominance, mais celle d'un dominé qui souhaiterait dominer.

De même, la forme du corps en volume n'est qu'une tentative de compensation. Un gros essaie de faire le poids (ou de se protéger du danger potentiel). L'archétype du dominant, c'est Gandhi. Sans rien faire, tout le monde lui obéit. Baisser les yeux à intervalle régulier dans une conversation est un signe de positionnement dominé.

Les dominants se remarquent à terme surtout dans leurs maladies: problèmes cardiaques, coronaires, d'hypertension, hanche, etc. La dominance à tout prix est une caractéristique animale et sa transposition au niveau humain est un contresens spirituel qui finit toujours par se révéler en pathologie. La seule position de dominance qui ne finisse pas par se somatiser est empreinte de grande modestie, comme celle du Dalai-lama par exemple. Cela s'appelle faire autorité. Elle est issue d'une profonde inspiration spirituelle.



Olivier Soulier

[Histoires de vies](#)

Message du corps

216 pages, broché

publication 2011



acheter maintenant

Plus de livres sur homéopathie, les médecines naturelles et un style de vie plus sain

www.editions-narayana.fr